

Los análisis microeconómicos de la fecundidad y la participación laboral de la mujer: un comentario

Cristina Carrasco

*Departamento de Teoría Económica
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de Barcelona
Avda. Diagonal, 690 - 08034 Barcelona*

Los análisis microeconómicos de la fecundidad y la participación laboral de la mujer:
un comentario

RESUMEN

El presente artículo es un comentario crítico a los trabajos empíricos sobre fecundidad y participación laboral de la mujer que utilizan como marco teórico lo que se ha venido a denominar la Nueva Economía de la Familia.

Se argumenta que dichos trabajos son sólo una descripción de la realidad, que carecen de verdadera vocación explicativa y, por tanto, para ello no es necesario buscar apoyo teórico en la NEF, a riesgo de que la explicación de los datos se convierta en simples justificaciones de cualquier situación existente.

The microeconomic analysis of fecundity and the participation of women in the labour market:
a commentary

ABSTRACT

The present article is a critical commentary on those empirical studies of fecundity and the participation of women in the labour market which have used the New Home Economics as theoretical framework.

It argues that these studies are only a description of reality, and that they lack a true explanatory vocation. So it should not be necessary to seek theoretical support on the NHE, at the risk of turning the data explanation into a mere justification of any existing/possible situation.

Los análisis microeconómicos de la fecundidad y la participación laboral de la mujer: un comentario

I. INTRODUCCIÓN

Desde el surgimiento y posterior desarrollo de lo que ha venido a denominarse la Nueva Economía de la Familia en los años sesenta, se han sucedido los estudios acerca de los determinantes económicos del comportamiento familiar.

La Nueva Economía de la Familia, surgida básicamente de la escuela de Chicago, rectifica la noción tradicional de familia manejada por la teoría neoclásica y, de este modo, permite el desarrollo de un programa de investigación sobre las actividades económicas familiares, hecho que no era posible en el marco de la teoría tradicional.

En este artículo destacaremos las dos trayectorias más relevantes tanto por la cantidad y calidad del material producido como porque en nuestro país han tenido una importancia creciente en los últimos años, nos referimos a los estudios sobre los determinantes de la fecundidad y de la participación laboral de la mujer. El objetivo fundamental es reconocer la importancia que pueden tener estos trabajos empíricos como descripción de una realidad, pero criticar su pretensión de explicar dicha realidad utilizando como marco teórico la Nueva Economía de la Familia.

En la primera parte se aborda lo que es el núcleo teórico de esta nueva teoría destacando los elementos más significativos. A continuación se analizan las características generales de los trabajos empíricos realizados, en particular, en nuestro país, para terminar con un comentario crítico de los mismos.

II. EL CUERPO TEÓRICO DE LA NUEVA ECONOMÍA DE LA FAMILIA

La Nueva Economía de la Familia (NEF) tiene su germinación en los años sesenta y se presenta como prolongación del desarrollo de dos

áreas de la reflexión económica: la teoría del capital humano, debida fundamentalmente a Schultz (1961) y Becker (1975) y la moderna teoría del consumo propuesta por Becker (1965), Lancaster (1966) y Muth (1966), que supone una teoría de la asignación del tiempo.

A diferencia de la teoría tradicional, en que los individuos maximizan una función de utilidad, cuyos argumentos son los bienes y servicios adquiridos en el mercado, sujeta a una restricción presupuestaria determinada por los precios y la renta personal, la nueva teoría presenta una estructura teórica que integra tres elementos básicos: una función de utilidad familiar cuyos argumentos no son bienes físicos, sino conjuntos de atributos producidos en el hogar, que se maximiza de acuerdo a una tecnología determinada descrita por una función de producción doméstica, a una restricción temporal y a una restricción presupuestaria.

La génesis de la NEF tal vez haya que buscarla en años anteriores: en la discusión sobre la función de utilidad que constituye uno de los elementos básicos de la teoría de la demanda. Una larga polémica —que tiene su punto de partida reciente en los años cuarenta— centrada en torno a cuáles son finalmente los determinantes de la utilidad, dejará bien claro que la función de utilidad estaba lejos de presentar una caracterización inequívoca. No bastaba con decir que mediante el consumo de bienes se maximizaba la utilidad, había que especificar a qué nos estábamos refiriendo: ¿a los bienes en sí mismos, a sus cantidades, a sus infinitas propiedades, etc.?

Entre las contribuciones más relevantes de la polémica para el tema que nos ocupa se acostumbra a citar un trabajo de Stigler (1945) como punto de partida. En ese trabajo, Stigler, a partir de la discriminación entre los bienes y sus servicios, sugiere que los bienes no se demandan por sí mismos sino por sus propiedades, por las características que los definen y que son las que permiten satisfacer necesidades. Una voluntad más genérica inspiraba a Leontief en su clásico artículo de 1947 sobre “separabilidad funcional”, en el cual desarrolla una función de utilidad que está a su vez constituida por diversas funciones integradas cada una de ellas por un conjunto de bienes que responden a una misma necesidad del consumidor. El siguiente paso en el tratamiento de la teoría de la demanda lo darán Strotz y Gorman (1957, 1959) al desarrollar su concepto de “árboles de utilidad”, en donde los bienes se agruparían en “ramas” según su afinidad desde el punto de vista de la satisfacción de las necesidades de consumo. Otro de los “gérmenes” de la NEF se puede encontrar en un trabajo de Morishima (1959) en el que se aborda el problema de la sustituibilidad y la complementariedad en relación al nivel de utilidad. En realidad Morishima no hace más que adoptar la idea de separabilidad de bienes de Leontief y agrupa los bienes según su

capacidad para satisfacer una misma necesidad/utilidad.

La "nueva teoría del consumidor" nacerá con las aportaciones de Becker (1965) y Lancaster (1966). Aunque cada uno de ellos enfatizará aspectos diferentes del comportamiento familiar, los dos comparten la misma intención crítica respecto de la teoría tradicional, por lo que estiman una simplificación exagerada de la relación funcional entre bienes y utilidad y ambos, también, sugerirán la conveniencia de una nueva elaboración de esa relación. El conjunto de supuestos en que se apoya la nueva teoría han sido resumidos por el propio Lancaster (1966:134), a saber, el bien, per se, no produce utilidad al consumidor, sino que son las características que posee —y que lo definen en su particular especificidad— las que proporcionan utilidad (los argumentos de la función de utilidad); en general, un bien poseerá más de una característica y muchas características serán compartidas por más de un bien y, finalmente, los bienes en combinación pueden poseer características diferentes de las que poseen por separado.

Así, una diferencia básica entre la función de utilidad familiar propuesta y la formulación tradicional estará en que la primera no considera los bienes adquiridos en el mercado como los objetos directos de utilidad sino que ésta se deriva de las propiedades de la serie de bienes producidos dentro del ámbito familiar (bienes domésticos) a partir de los bienes adquiridos. Formalmente, la función de utilidad familiar queda expresada como un vector de bienes domésticos:

$$U = U(Z_1, Z_2, Z_3, \dots, Z_n)$$

donde Z_i representa los bienes producidos en la familia.

Para poder establecer la función de utilidad de la familia única y, a la vez, evitar el insorteable problema de la agregación de las preferencias, Becker (1981a y 1981b) establece que dicha función corresponde a la del jefe de familia que a su vez integra el bienestar de todos los restantes miembros. Como justificación de ello acude a la idea de altruismo que se convierte así en el eje central de la fundamentación teórica de la función de utilidad familiar, en tanto —según Becker— el altruismo une a las personas, aunque sólo una sea altruista. Las consideraciones acerca de los comportamientos —altruistas y egoistas— Becker las perfila en su conocido "teorema del niño egoista" (Rotten Kid).

Por tanto, la función de utilidad familiar, asumiría la forma:

$$U = U(Z, R_1, \dots, R_j)$$

donde R_1, \dots, R_j son las variables que describen las características de los otros miembros familiares que afectan al nivel de utilidad y que pueden ser modificadas por la acción del "jefe".

El segundo componente del núcleo teórico de la NEF es la función de producción doméstica, función que se establece en analogía con la función de producción común, esto es, a partir de las semejanzas que se dan entre las empresas y las familias como unidades productivas. Así, las familias combinan tiempo y bienes de mercado para producir los bienes domésticos Z que, como se vio, son los argumentos directos de la función de utilidad. Los bienes Z se producen en la forma descrita por la función:

$$Z_i = f_i(X_i, T_i)$$

donde X_i es el vector de bienes de mercado y T_i es el vector de inputs de tiempo (considerando tiempo de distintas características) utilizado en producir el bien i -ésimo.

Es importante destacar el papel del tiempo en esta formulación. El tomar en consideración el tiempo no sólo respecto del trabajo asalariado, sino también para referirse al trabajo doméstico, esto es, el tiempo no dedicado a la producción mercantil, tendrá como inmediata consecuencia la revisión de la noción tradicional del coste de los servicios consumidos. En efecto, éste estará constituido ahora por dos componentes: el precio monetario y el coste del tiempo de producir bienes en el interior de la familia y de consumir los servicios de esta actividad, es decir, el coste de oportunidad del tiempo utilizado.

Considerando fijos los coeficientes de producción, se tiene:

$$T_i = t_i Z_i$$

$$X_i = b_i Z_i$$

donde t_i es el vector de inputs de tiempo por unidad de Z_i y b_i es el vector de bienes de mercado por unidad de Z_i .

Aunque los bienes Z_i no tienen un precio de mercado explícito, tienen un precio sombra igual a su coste de producción, que dependerá de los precios y cantidades de los inputs de mercado utilizados y de la estructura de la tecnología de la familia. Por tanto, llamando \bar{w} al precio unitario del trabajo doméstico que, en general, se considera exógeno y se valora a su coste de oportunidad, el precio sombra de Z_i se expresa:

$$\pi_i = p_i b_i + t_i \bar{w}$$

donde π_i es el precio total de una unidad de Z_i , es la suma del gasto en bienes de mercado, $p_i b_i$, más el coste de oportunidad del tiempo dedicado al consumo de una unidad Z_i , $t_i \bar{w}$. Es conveniente hacer algunas consideraciones sobre los precios de los bienes domésticos. Puesto que los precios directos e indirectos son considerados como determinantes simétricos, esto es, que no existe razón para darle más importancia a uno que a otro, los precios de los bienes domésticos pueden ser sustancialmente distintos de los precios de los bienes de mercado asociados a ellos. Los bienes domésticos "intensivos en tiempo" serían relativamente más caros en las familias donde el valor del tiempo es alto y relativamente baratos en las familias donde el valor del tiempo es bajo. Vale la pena comentar lo que esto estaría indicando: bajo el supuesto de inexistencia de servicio doméstico contratado, en los hogares de familias de renta alta se utilizaría menos tiempo en bienes domésticos "intensivos en tiempo", precisamente porque son relativamente más caros. Esto se traduce en que estas familias consumirían alimentos que requieran menos tiempo de preparación o, sencillamente, que sus casas estarían más "sucias".

Hay que insistir en que lo importante es la incorporación directa en el análisis del tiempo como un recurso escaso. Este reconocimiento juega un papel fundamental en las aplicaciones de la función de producción doméstica. Así, un aumento en el precio del tiempo, que se expresa en un incremento de los salarios, ocasiona un doble efecto de sustitución. Por una parte, sustitución en el consumo, en tanto la familia reduce la cantidad de bienes domésticos intensivos en tiempo, puesto que el precio se ha incrementado respecto a otros que requieren menos tiempo. Además, si es posible, hay sustitución en la producción doméstica; se reemplazan procesos intensivos en trabajo, por procesos intensivos en bienes de mercado.

A esta función de producción básica, se irán integrando después otras variables socio-económicas: un elemento que represente el conjunto de variables ambientales que afectan a la producción (Becker, 1981a), el capital humano (Ghez y Becker, 1975) o las interacciones entre los miembros de la familia (Stigler y Becker, 1977).

Finalmente, el marco teórico de la NEF se completa con las restricciones —de tiempo y presupuestaria— a las cuales se enfrenta la familia en sus decisiones de producción y optimización. El procedimiento también sigue aquí, en sus rasgos básicos, al tratamiento común de la microeconomía en las decisiones optimizadoras.

La restricción de tiempo queda expresada por:

$$T_c = \sum_1^m T_i = T - T_w$$

donde T_c es el vector que expresa el tiempo total dedicado al consumo, designando tiempo de consumo a todo el tiempo no dedicado al trabajo de mercado, por tanto, incluye actividades de trabajo doméstico y de ocio, T_i es el vector de inputs de tiempo utilizado en producir el bien doméstico i -ésimo. Es un vector porque cada dimensión de T_i se refiere a un aspecto distinto de tiempo, por ejemplo, las horas de los días laborales se distinguen de las horas de los días festivos. T es el vector que expresa el tiempo total disponible durante algún período: 24 horas diarias, 168 horas semanales, etc. Es un vector porque se establece la misma diferenciación anterior respecto de los tiempo. T_w es el vector de tiempo dedicado a trabajo de mercado. Es un vector porque se considera que se pueden efectuar trabajos distintos de acuerdo a cada dimensión temporal.

La restricción usual de renta es:

$$\sum_1^m p_i x_i = \sum_1^k w_j l_j + V$$

donde $\sum_1^m p_i x_i$ es el costo total de los bienes y servicios de mercado; $\sum_1^k w_j l_j$ son los salarios totales de los miembros de la familia y V son las rentas no salariales.

De este modo, las decisiones de la familia están limitadas tanto por el tiempo que precisa para las diferentes actividades del consumo, como por su renta monetaria. Si aumenta el tiempo que dedica al trabajo remunerado, aumentará su renta monetaria, pero reducirá el tiempo disponible para producir bienes domésticos.

La especificación de las restricciones se completa con nuevas formulaciones. Así, Becker introduce los conceptos de "renta total" que representará el ingreso monetario máximo alcanzable (Becker, 1965) y de "renta social" el cual integra las interacciones que tienen lugar entre los individuos y se define como la suma de la renta monetaria del individuo más el valor monetario que tienen para él las características relevantes de los demás, su entorno social (Becker, 1974).

La maximización de Z requiere el cumplimiento de las condiciones:

$$\frac{PMg_{ti}}{PMg_{tj}} = \frac{\frac{\partial Z}{\partial t_i}}{\frac{\partial Z}{\partial t_j}} = \frac{w_i}{w_j} \quad \forall t, 0 < t < T$$

Es decir, entre otras características, el cociente de las productividades marginales —para una misma actividad doméstica— de los miembros de la familia (marido y mujer) debe ser igual al cociente de sus salarios. De aquí que el miembro familiar que tenga salario más elevado dedicará más tiempo al trabajo de mercado, puesto que se supone que cada uno debe asignar su tiempo entre mercado y no mercado en las proporciones adecuadas para lograr la maximización conjunta. Es decir, de acuerdo con Becker (1981b: cap. 2), la especialización de cada miembro en las distintas actividades depende de las ventajas comparativas que posean, lo cual puede conducir —si las diferencias en las ventajas comparativas son lo suficientemente grandes— a que uno de ellos se especialice totalmente en trabajo de mercado y el otro en trabajo doméstico.

No es nuestra intención realizar aquí una valoración crítica completa de la NEF, para ello nos remitimos a otros escritos nuestros anteriores (Carrasco, 1987; Carrasco y Ovejero, 1988). Sólo nos interesa ahora hacer resaltar aquellos aspectos que tienen interés para el tema que nos ocupa.

En primer lugar, la existencia de una función de utilidad única para toda la familia supone que la estructura familiar es una unidad armónica sin conflicto de intereses. No es muy arriesgado suponer que en muchos casos los intereses de los miembros familiares son contrapuestos. Ya se ha visto que la NEF —y, en particular, Becker— resuelven el problema acudiendo a la idea de “altruismo” que les permite justificar la utilización de la función de utilidad del “jefe de familia” como la función de utilidad familiar, porque el altruismo (en su definición) permite que todos los miembros familiares incluso los egoístas, actúen como altruistas en relación al jefe de familia. Sin embargo, creemos que en esta situación, la ausencia de conflictos aludida no refleja un comportamiento altruista sino que traduce la distinta participación de los miembros familiares en el proceso de toma de decisiones. De este modo (inquietante) se salva la paradoja de Arrow: existirá quizá la función de utilidad familiar, pero desde luego no como resultado de altruismos, sino mediante la “solución” que ya sugirió Arrow (1951): el dictador benevolente. Afirmación nada gratuita ya que se adecúa perfectamente a la realidad de una sociedad patriarcal.

En segundo lugar, tal como se vio anteriormente, el proceso de

maximización conduce a la idea fundamental que subyace en el análisis de la distribución de tareas en el interior de la familia y que tiene su origen en la teoría del comercio internacional, a saber, cada miembro se especializa en aquellas tareas para las cuales tiene ventaja comparativa. Es decir, el núcleo de los modelos explicativos de la NEF está en las (presuntas) ventajas comparativas de los miembros de la familia y en los eficientes resultados que se derivan de la especialización. De aquí se obtendrían los beneficios económicos del matrimonio. Para estos autores, la existencia de esta ganancia traduce la existencia de complementariedad entre marido y mujer. Los problemas surgirán cuando se intente explicar de donde provienen las ventajas comparativas que inevitablemente conducen a que el hombre se especialice en trabajo de mercado y la mujer en trabajo doméstico. Ante esta situación, en general, hay dos tendencias: los que antes o después caen en un reduccionismo biológico y terminan por apelar a razones propias de los sexos (Becker 1981b:23) y los que toman como dato la división sexual del trabajo (Willis, 1973; Gronau, 1980; Fernández, 1985). Sobre este punto volveremos más adelante.

III. LA NEF Y LOS ESTUDIOS SOBRE FECUNDIDAD Y PARTICIPACION

LABORAL DE LA MUJER

Hecha la presentación somera del cuerpo teórico de la NEF pasemos ahora a analizar parte del programa de investigación que se ha desarrollado a partir de esta estructura.

Como se ha podido observar, uno de los elementos fundamentales en el modelo de la NEF es el factor tiempo. De hecho, la nueva teoría está suponiendo una teoría de la asignación del tiempo. Para estos autores, el tiempo humano es considerado un recurso escaso que debe distribuirse entre trabajo asalariado, trabajo doméstico y ocio, de acuerdo con las preferencias del individuo para maximizar su utilidad. Así, los factores que afectan a las decisiones de consumo son tanto la renta y los precios de los bienes, como el coste de oportunidad del tiempo. Dentro de las actividades que reclaman la mayor parte del tiempo de la familia, está el cuidado de los hijos, el trabajo asalariado y la producción doméstica de bienes. El análisis de estos asuntos requiere del análisis económico de la fecundidad, la participación laboral de la mujer y la economía del matrimonio. Nos centraremos en los dos primeros por cuanto son los que, con diferencia, se han desarrollado en los últimos años, en particular, en nuestro país (Peraíta de Grado, 1985; Fernández, 1985; Fernández y otros, 1987).

Los distintos modelos elaborados presentan pocas diferencias entre ellos, lo cual nos permitirá realizar un análisis conjunto. Algunos han intentado referirse exclusivamente a uno de los dos fenómenos —fecundidad o participación laboral de la mujer casada— pero como es indudable que ambos hechos están íntimamente relacionados, en general, la tendencia es a trabajarlos en conjunto.

La primera característica general es la incorporación como argumento específico de la función de utilidad familiar, la cantidad y calidad de los hijos. La idea central es que las familias toman decisiones sobre su producción de servicios infantiles tanto en relación al número de hijos como a la calidad de éstos. Así, en general, calidad y cantidad de hijos son considerados sustitutos en la función de producción doméstica de servicios infantiles. El concepto “calidad de los hijos” —elemento esencial en todos los modelos elaborados por miembros de esta escuela— es un elemento controvertido que ha sido objeto de una fuerte polémica (en ella han participado —entre otros— Blake (1968), Leibenstein (1974), De Tray (1973), Becker y Lewis (1973), Schultz (1973), Leibowitz (1974), Keeley (1975)). En algunos casos también se incluye el capital humano en la función de utilidad familiar, habida cuenta que la utilidad del cabeza de familia depende del grado de bienestar futuro de todos los miembros (Willis, 1973; Peraita de Grado, 1985; Fernández, 1985; Fernández y otros, 1987).

Así:

$$U = U(Z, K, H)$$

siendo Z el conjunto de bienes domésticos, K el capital humano y H los servicios infantiles que normalmente se expresan como el producto $N \times Q$, donde N representa el número de hijos y Q un índice de la calidad de éstos.

Cada uno de estos elementos se produce de acuerdo a una función de producción doméstica, que incluye básicamente un vector de bienes de mercado y un vector de tiempo de no-mercado de los distintos miembros familiares.

Finalmente, se define la ecuación de restricción, o bien en los términos habituales (Willis, 1973), o bien como “renta plena”, que reduce las restricciones de tiempo y presupuestaria a una sola, o incluso también en términos de la suma de las cantidades consumidas de cada actividad por sus precios sombra, precio total en tiempo y dinero de cada actividad (Fernández y otros, 1987).

A partir de esta estructura básica se estudia más detalladamente —a través de análisis matemático— la oferta de trabajo de la mujer y las de-

cisiones sobre el número de hijos deseado. Veamos algunos aspectos de estos desarrollos.

En cuanto a la oferta de trabajo de la mujer casada, se analiza la posible sustitución entre factores productivos en el proceso doméstico, lo cual lleva al resultado conocido que comentábamos anteriormente: en equilibrio, el cociente de las productividades marginales de marido y mujer para una misma actividad doméstica debe igualar al cociente de sus salarios. La consecuencia es directa: "si la unidad familiar maximiza su utilidad conjunta, los miembros con salarios de mercado más altos tendrán una productividad doméstica más elevada, lo que en ausencia de economías de escala y de rendimientos crecientes, implica que su tiempo dedicado a actividades domésticas será menor" (Fernández y otros, 1987:37).

Vemos así que los modelos desarrollados mantienen los postulados básicos de la NEF y llegan, por tanto, a resultados análogos como consecuencia del proceso de maximización. No es de extrañar que la condición de equilibrio obtenida lleva a concluir que el hombre debe especializarse en trabajo de mercado y la mujer en trabajo doméstico, dado que en razón de la discriminación salarial, por una parte, y en razón de la tradición y la costumbre, por otra, que hace que los niveles educativos y de capacitación sean más bajos en la mujer, los salarios de los hombres son en general más elevados que los de la mujer. Esto conecta con la argumentación de la NEF sobre la "explicación" de la especialización de cada individuo a través de las ventajas comparativas.

Los resultados de las estimaciones empíricas, en general, son los que eran de esperar: las variables señaladas como más significativas en la participación laboral de la mujer son la tasa salarial personal, el salario de la pareja, la renta no salarial, el número y edad de los hijos y la educación de la mujer. Los resultados, en general, muestran una relación positiva entre el salario de la mujer y su oferta de trabajo, siendo el principal determinante de su salario, su nivel educativo, además, la presencia de hijos en edad pre-escolar tiene un fuerte efecto negativo en su participación laboral.

En relación al análisis económico de la fecundidad, éste se plantea como objetivo fundamental el estudio de los determinantes del tamaño familiar, de las decisiones según costes y beneficios que los padres adoptan respecto al número de hijos deseados. Los modelos desarrollados consideran que las actividades relacionadas con los hijos son intensivas en el factor tiempo de la mujer (Fernández y otros, 1987:43), lo cual pone de manifiesto la importancia decisiva que tomará el valor del tiempo de la madre a la hora de realizar las decisiones familiares. Como era de esperar, si se parte de este supuesto la predicción es que las variables

que afectan en mayor medida sobre el número de hijos será la educación y la tasa salarial de la mujer. Así, se predice una disminución del número de hijos por hogar a medida que aumenta el precio del tiempo de la mujer.

Estamos de acuerdo que los datos empíricos pueden llevar a estas conclusiones, no obstante, parece ser que no es necesaria tanta teoría para ello. Un modelo econométrico que contemple las variables significativas, permitiría estudiar las correlaciones e interacciones entre ellas sin necesidad de supuestos de comportamiento previos. Ahora bien, este tipo de trabajos no explica el por qué de las relaciones que tienen lugar entre las variables: se eligen algunas series de datos y se buscan las tendencias y correlaciones entre ellas. La cuestión es saber la razón de estas correlaciones, si su estructura es sólida, si se mantiene en el tiempo y el espacio, etc. Por ejemplo, los trabajos sobre fecundidad nos dicen que a mayor salario de la mujer, menor es el número de hijos. Supongamos que después de un período en que los salarios de las mujeres han ido aumentando de forma sostenida, por razones exógenas éstos disminuyen drásticamente, ¿significaría eso que aumentaría el número de hijos deseados? o ¿es posible que existan otras motivaciones (nuevas pautas culturales, derechos adquiridos a los cuales no se quiere renunciar, etc.) que independientemente ya del nivel salarial mantengan una fecundidad baja?

Creemos que el realizar este tipo de trabajos empíricos tiene importancia porque permiten describir una realidad, dicen lo que realmente está sucediendo en el mundo social, a la vez que posibilitan vislumbrar las tendencias futuras de acuerdo a los condicionamientos que se prevean. Sin embargo, el problema crucial está aquí, en distinguir lo que es una descripción de la realidad de lo que es una explicación de la misma. Este es el punto que queremos hacer resaltar.

Los estudios realizados parten de la evidencia disponible sobre el fenómeno y "explican" dicho fenómeno basándose en los propios datos observados. Esto en realidad no es una "explicación" sino más bien una descripción que da fe de los hechos. No permite generar nuevas implicaciones no previstas previamente por la teoría. Se acepta que "lo que es, es" sin ofrecer una verdadera explicación de "por qué es". Se intenta dar una explicación del comportamiento familiar en base al comportamiento observado, llegando incluso, en ocasiones, a no quedar clara la frontera entre lo que es la teoría y lo que es un resultado empírico. Y lo que es más grave, se constatan diferencias manifiestas por sexo en los resultados y se aceptan como dato no cuestionable. Es decir, estamos ante un intento de comprensión y explicación de la realidad que toma como punto de partida la aceptación acrítica de una discriminación. Desde luego, ese proceder es legítimo epistemológicamente: no se introducen

valoraciones en la "teoría" y, al fin, toda explicación ha de partir de algún punto que toma como dato, no se pueden cuestionar todos los supuestos buscando por qué son lo que son, a riesgo de acabar haciendo una historia interminable. Sin embargo, no es menos cierto que para una cabal comprensión de un "dato" que no parece baladí para nuestro asunto, como es la discriminación sexual, el procedimiento de "pasar por encima", entraña, además de los peligros de legitimación implícita, una limitación de perspectiva que ayuda bien poco a la propia comprensión del fenómeno en sus múltiples dimensiones, no, por supuesto, a la "comprensión" del propio modelo. Cuando la "explicación de los procesos efectivos toma como punto de partida —incuestionable— la eficiencia de la "situación dada" y el modelo se construye para dar cuenta de lo existente, lo dado es eficiente. Afirmar que la "teoría económica es, sin embargo, neutral respecto a las preferencias sociales, y pretende ser explicativa de la realidad doméstica", significa aceptar la invocación a la costumbre y la tradición como explicación científica. De hecho, las expectativas sociales, sujetas a los roles de los sexos, condicionan el comportamiento de tal manera que hombres y mujeres son más aptos para realizar las funciones específicas que tradicionalmente le han correspondido o, más bien, que tradicionalmente se les ha asignado.

Así pues, parece que la familia poco tiene que ver con una unidad racional maximizadora. Los roles, tanto del marido como la esposa, están en gran parte determinados por la tradición, por las pautas culturales, por la ideología dominante ..., que son, sin duda, los factores determinantes en la distribución de las tareas. No es sólo que la situación actual tenga su origen en una pasada dominación, sino que se explica antes desde esa circunstancia que desde sus presuntas virtudes optimizadas. Por una parte, la discriminación laboral mantiene los salarios medios femeninos más bajos que los masculinos y, por otra, la tradición y la costumbre orientan y condicionan a las mujeres a una mayor productividad doméstica.

Por esta razón, aunque se reclame la utilización de un principio de comportamiento para analizar todos los aspectos de la actividad humana, de hecho, la estructura básica de los modelos descansa en un "hecho exógeno": la división sexual del trabajo. Por consiguiente, los resultados de sus aplicaciones al campo de la fecundidad y de la participación laboral de la mujer, no son más que una forma rebuscada de describir y de constatar la realidad. Partiendo de la evidencia disponible sobre el comportamiento humano, se explica dicho comportamiento bajo la presunción que responde a la lógica económica, pero sin generar predicciones que puedan conducir a nuevas contrastaciones. Carecen de verdadera capacidad o vocación explicativa.

En resumen, creemos que los trabajos empíricos en relación a la asignación del tiempo de la mujer que permiten constatar cómo esa asignación tiene lugar no necesitan para ello buscar apoyo teórico en la NEF a riesgo de que la explicación de los datos se convierta en simples justificaciones de cualquier situación existente, lo que no está exento de preocupantes resabios legitimadores.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARROW, K.: *Social Choice and Individual Values*, Wiley, Nueva York, 1951.
- BECKER, G.S.: "A Theory of the Allocation of Time", *Economic Journal*, vol. 75, N.º 299, septiembre, 1965, pp. 493-517.
- BECKER, G.S.: "A Theory of Social Interactions", *Journal of Political Economy*, vol. 82 (6), 1974, pp. 1063-1093.
- BECKER, G.S.: *Human Capital*, NBER, New-York, 1975 (e.o. 1964).
- BECKER, G.S.: "Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place", *Economica*, vol. 189 (48), febrero 1981a, pp. 1-15.
- BECKER, G.S.: *A Treatise on the Family*, Harvard University Press, 1981b.
- BECKER, G.S. y LEWIS, H.G.: "On the Interaction between the Quantity and Quality of Children", *Journal of Political Economy*, vol. 81 (2) marzo-abril, 1973, pp. S279-S288.
- BLAKE, J.: "Are Babies Consumer Durables? A Critique of the Economic Theory of Reproductive Motivation", *Population Studies*, vol. 22 (1), marzo 1968, pp. 5-25.
- CARRASCO, C.: *El Trabajo Doméstico. Un análisis económico*. Tesis Doctoral, Universidad de Barcelona, 1987.
- CARRASCO, C. y OVEJERO, F.: "Mujeres y economía: Un balance y una propuesta. I. El balance", *Mientras Tanto*, N.º 34, primavera 1988, pp. 55-77.
- DE TRAY, D.: "Child Quality and the Demand for Children", *Journal of Political Economy*, vol. 81 (2), marzo-abril 1973, pp. 570-595.
- FERNANDEZ, F.: *La participación laboral de la mujer*, Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1985.
- FERNANDEZ, F.: *Actividad laboral de la mujer en relación a la fecundidad*, Instituto de la Mujer, Serie Estudios N.º 10, Madrid, 1987.
- GHEZ, G.R. y BECKER, G.S.: *The Allocation of Time and Goods Over the Life Cycle*, NBER, Columbia University Press, 1975.
- GRONAU, R.: "Home Production-A Forgotten Industry", *Review of Economics and Statistics*, vol. 62 (3), agosto 1980, pp. 408-416.
- KEELEY, M.C.: "A Comment of "An Interpretation of the Economic Theory of Fertility", *Journal of Economic Literature*, vol. 13 (2), junio 1975, pp. 461-468.
- LANCASTER, K.J.: "A New Approach to Consumer Theory", *Journal of Political Economy*, vol. 74 (2), abril 1966, pp. 132-157.

- LEIBENSTEIN, H.: "An Interpretation of the Economic Theory of Fertility: Promising Path or Blind Alley?", *Journal of Economic Literature*, vol. 12 (2), junio 1974, pp. 457-479.
- LEIBOWITZ, A.: "Home Investments in Children", *Journal of Political Economy* vol. 82 (2), marzo-abril, 1974, pp. S111-S131.
- LEONTIEF, W.: "Introduction to a Theory of the Internal Structure of Functional Relationship", *Econometrica*, vol. 15 (4), octubre 1947, pp. 361-373.
- MINCER, J.: "Market Prices, Opportunity Costs, and Income Effects" en *Measurement in Economics*, C. Christ (ed.), Stanford University Press, 1963, pp. 67-82.
- MORISHIMA, M.: "The Problem of Intrinsic Complementarity and Separability of Goods", *Metroeconomica*, vol. 11, diciembre 1959, pp. 188-202.
- MUTH, R.F.: "Household Production and Consumer Demand Functions", *Econometrica*, vol. 34 (3), julio 1966, pp. 699-708.
- PERAITA DE GRADO, C.: "Análisis microeconómico de los determinantes del tamaño de la familia en Tenerife", *Revista Española de Economía*, vol. 2 (2), 1985, pp. 321-332.
- SCHULTZ, T.W.: "Investment in Human Capital", *American Economic Review*, vol. 51, marzo 1961, pp. 1-17.
- SCHULTZ, T.W.: "The Value of Children: An Economic Perspective", *Journal of Political Economy*, vol. 81 (2), marzo-abril 1973, pp. S2-S13.
- STIGLER, G.J.: "The Cost of Subsistence", *Journal of Farm Economics*, vol. 27 (2), mayo, 1945.
- STIGLER, G.J. y BECKER, G.S.: "De Gustibus Non Est Disputandum", *American Economic Review*, vol. 67 (2), marzo 1977, pp. 76-90.
- STROTZ, R.: "The Empirical Implications of an Utility-Tree", *Econometrica*, vol. 25 (2), abril 1957, pp. 269-280.
- STROTZ, R.: "The Utility Tree-A Correction and Further Appraisal", *Econometrica*, vol. 27 (3), julio 1959, pp. 482-488.
- WILLIS, R.J.: "A New Approach to the Economic Theory of Fertility Behavior", *Journal of Political Economy*, vol. 81 (2), marzo-abril 1973, pp. S14-S63.